

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2018年10月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『小三治師匠の落語』

私は柳家小三治師匠の落語が好きです。
師匠の噺を聞いていると小ネタを3つ重ねている
ことに気がつきます。



どういうことかというところ

- (1) 最初のネタを話す。しかし、あまり笑いが起きない。
- (2) 2つ目のネタを話す、少し笑いが起きる。
- (3) 3つ目のネタで大爆笑が起きる。

という順序で話すということです。

DVDやCDで何度か同じ噺を聞いていて気がついたのですが、小三治師匠の本当の目的は(3)にあるのだということが分かります。

つまり、(1)や(2)では笑ってもらえなくてもそれは了解済みということです。あまり笑いが取れない(1)や(2)は一見すると無駄に見えるのだけれど、実は(3)だけを最初に話してもきつと大爆笑は起きないはず。目的である(3)を成功させるための(1)や(2)である、ということ。

そういえば営業の世界でも新規のお客さんのところに2回訪問して「この客は見込みがない」と諦める営業マンが8割いると聞いたことがあります。

1回目や2回目の訪問を3回目の営業を成功させるための捨石と捉えることができない人が多いわけです。

営業マンに限らず私たちはわずか1回や2回失敗しただけで、それを諦めてしまうことが多い。

しかし、それは失敗ではなく次に来る大きな目的を現実するためのステップだと捉えることもできる・・・そんなことを小三治師匠の落語を聞きながら考えたのでした。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の
約束

リフォームの提案は、お任せください！

知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ
だから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(^ v ^) とされる会社です！